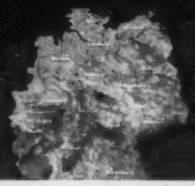
Développement économique
Innovation | Exportation

GUIDE D'IMPLANTATION EN ALLEMAGNE

À L'INTENTION DES ENTREPRISES QUÉBÉCOISES

Québec

Kiel
Schleswig-
Holstein
Oldenbourg
Brême
Basse-Saxe
Hanovre
Brunswick
Münster
Bielefeld
Rhénanie du
Nord-Westphalie
Düsseldorf
Cologne
Bonn
Rhénanie-
Palatinat
Sarre
Sarrebruck
Hesse
Thuringe
Erfurt
Halle
Magdebourg
Dessau
Saxe-Anhalt
Berlin
Potsdam
Francfort-
sur-l'Oder
Brandebourg
Saxe
Bayreuth
Würzburg
Nuremberg
Bavière
Ratisbonne
Landau
Passau
Augsbourg
Munich
Stuttgart
Tübingen
Bade-Wurtemberg
Fribourg-en-Brisgau



Mot d'introduction

C'est dans un contexte de demande grandissante de renseignements que s'inscrit le présent guide, qui a pour objectif d'orienter les dirigeants d'entreprises québécoises dans leurs démarches d'implantation en Allemagne.

Rédigé avec un souci de personnalisation, ce guide vous permettra de retrouver de manière concrète les principales étapes à franchir pour devenir actif sur le marché allemand. Ces étapes doivent toutefois être adaptées à la situation de votre entreprise.

Les sources d'information proviennent en majorité des principaux organismes allemands qui facilitent l'investissement et le développement de sociétés étrangères, sans oublier l'expérience d'entreprises québécoises déjà implantées, que ce soit des PME ou des multinationales, et qui ont bien voulu partager leur expérience.

Dans le but d'alléger la lecture, les personnes-ressources sont insérées en annexe et nous vous invitons à communiquer avec nous pour tout renseignement supplémentaire.

Délégation générale du Québec à Munich/Vertretung der Regierung von Quebec
Karl-Scharnagl-Ring 6
80539 Munich (Allemagne)
Tél. : 49 (0) 89 25 54 93 10
Téléc. : 49 (0) 89 21 01 94 73
Pour les personnes-ressources, voir section C, 1.1.

Rédaction : Section économique, Délégation générale du Québec à Munich

Remerciements à Stéphanie Guérard pour sa contribution et son dévouement à la rédaction de ce document.

© Gouvernement du Québec, 2010

ISBN : 978-2-550-59109-2 (imprimé)

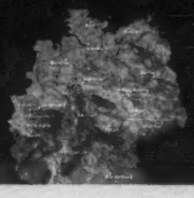


Table des matières

Section A : Aperçu du marché allemand 9

1. Économie de l'Allemagne 9

2. Relations Québec-Allemagne 10

Section B : S'établir en Allemagne 11

1. Obtenir du financement 11

1.1 Aides financières et incitatifs accordés par l'Allemagne aux investisseurs 11

1.1.1 Description des différents programmes, des critères d'attribution et des sources de financement 11

1.1.1.1 Incitatifs pour l'investissement 12

1.1.1.2 Incitatifs pour les opérations 13

1.2 Aides financières et incitatifs accordés par le Québec aux investisseurs québécois à l'étranger 13

1.2.1 Programmes du MDEIE 13

1.2.2 Investissement Québec 14

2. Établir légalement son entreprise 14

2.1 Choisir sa forme légale et sa structure juridique 14

2.1.1 Corporations/sociétés de capitaux (GmbH, UG, AG, KGaA) 14

2.1.2 Partenariats/sociétés de personnes (GbR, oHG, KG, GmbH & Co. KG) 15

2.1.3 Acquisition d'une structure existante 16

2.2 Procédure d'immatriculation 16

2.3 Formes de présence sur le territoire 17

2.3.1 Trouver un agent commercial 17

2.3.2 Trouver des partenaires ou un représentant 17

2.3.3 Bureau de représentation 18

2.3.4 Filiale dépendante 18

2.3.5 Filiale autonome 18

3. Choisir le type de présence physique 18

3.1 Achat ou location de locaux 18

3.2 Solutions de rechange au chapitre de la présence physique 19

3.2.1 Incubateurs/centres technologiques 19

3.2.2 Centres d'affaires 19

4. Embaucher : relations avec le personnel allemand 19
4.1 Recrutement 19
4.2 Droit du travail 20
4.2.1 Contrats de travail 20
4.2.2 Conditions d'emploi 20
4.2.3 Licenciement 21
4.3 Système allemand de sécurité sociale 21

5. Se familiariser avec le système légal et les normes 22
5.1 Propriété intellectuelle, brevets, transfert de technologie 22
5.2 Autres réglementations 23
5.2.1 Emballage, marquage et étiquetage 23
5.2.2 Uniformisation, certification et autres normes 23
5.3 Système juridique et particularités du droit allemand 24

6. Se familiariser avec le système fiscal 24
6.1 Taxes payées par l'entreprise 24
6.2 Taxe sur la valeur ajoutée 25
6.3 Assurances pour l'entreprise 26
6.4 Douanes allemandes et européennes 26

7. Autres formalités 26
7.1 Formalités administratives 26
7.2 Formalités familiales 26

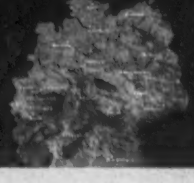
Section C : Ressources utiles, cas d'entreprises et annexes 27
1. Ressources pour aider l'implantation d'une entreprise québécoise en Allemagne 27
1.1 Organisations québécoises de soutien 27
1.2 Organisations allemandes de soutien 28
1.3 Experts, avocats et consultants privés 31

2. Cas d'entreprises 33
2.1 5N plus 33
2.2 CAE 34
2.3 Future Electronics 34
2.4 Groupe Lagassé 35
2.5 Opal-RT 35

3. Annexes 36
Annexe 1 : Tableau comparatif des formes juridiques sous corporations/ sociétés de capitaux 36
Annexe 2 : Tableau comparatif des formes juridiques sous partenariats/ sociétés de personnes 37
Annexe 3 : Tableau récapitulatif des taxes payées par l'entreprise 38

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Localisation des principaux centres industriels en Allemagne par secteurs 9
Tableau 2 : Principaux ensembles d'incitatifs de l'Allemagne et programmes respectifs 11
Tableau 3 : Conditions pour les programmes incitatifs 12
Tableau 4 : Étapes pour établir légalement une GmbH 15
Tableau 5 : Composantes et contributions du régime public allemand de sécurité sociale 22



Section A : Aperçu du marché allemand

1. Économie de l'Allemagne

Plus importante puissance économique de l'Union européenne et troisième à l'échelle mondiale derrière les États-Unis et le Japon, l'Allemagne a connu, en 2008, une croissance de 1,3 % avec un PIB de 3 673,10 milliards de dollars américains. Malgré les conséquences de la crise économique mondiale, qui ont entraîné une contraction de l'économie depuis le troisième trimestre de 2008 ainsi qu'une baisse du PIB de 5 % en 2009, cette forte et mature économie demeure ouverte aux investissements directs étrangers, qui sont guidés par l'Acte de commerce international et de transaction de paiement (*Aubenwirtschaftsgesetz*).

Au milieu des grandes entreprises de renom prennent place beaucoup de PME, qui embauchent à elles seules 70 % de la population active de l'Allemagne. Le marché allemand offre beaucoup de possibilités pour les entreprises québécoises de toute taille et son dynamisme s'explique en partie par la diversité propre à ses 16 États fédérés, chaque *Länd* jouant un rôle actif dans la promotion de ses secteurs clés et dans l'assistance de son développement économique.

Les niches de marchés prioritaires pour le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) touchent principalement les secteurs de haute technologie qui revêtent une importance stratégique pour le développement économique du Québec et de l'Allemagne, par exemple l'aérospatiale, les biotechnologies, l'énergie, l'environnement, les technologies de l'information et des communications. Par ailleurs, d'autres secteurs se démarquent par leur potentiel croissant, comme celui de la mode et du vêtement. Pour orienter les investisseurs dans leurs démarches d'implantation, le tableau 1 montre la répartition des principaux centres industriels pour quelques secteurs. Il ne faut toutefois pas s'y limiter.

Tableau 1 : Localisation des principaux centres industriels en Allemagne par secteurs

Secteurs d'industrie	Localisation des principaux centres industriels
Aérospatiale	Munich; Berlin; Hambourg/Brême
Biotechnologies	Munich; Berlin; Heidelberg – Triangle du Rhin-Neckar Rhénanie du Nord – Westphalie
Industrie chimique	Rhénanie du Nord – Westphalie; Berlin; Nord de l'Allemagne
Logistique	Rhénanie du Nord – Westphalie; Berlin; Nord de l'Allemagne
Énergie renouvelable	Solaire : Munich; Rhénanie du Nord – Westphalie; Berlin Photovoltaïque : sud de l'Allemagne Éolien : Basse Saxe; Brandebourg, Saxe-Anhalt, Schleswig-Holstein
Nouvelles technologies de l'information	Baden-Würtenberg; Rhénanie du Nord – Westphalie; Brandebourg; Sarre; Hesse; Schleswig-Holstein; Brême; Munich
Mode et vêtement	Berlin; Düsseldorf

Source : Délégation générale du Québec à Munich.

2. Relations Québec-Allemagne

L'Allemagne est le cinquième partenaire commercial du Québec en importance dans le monde et le deuxième de l'Union européenne (2008). En hausse de 10,5 % par rapport à l'année précédente, les échanges commerciaux de biens entre le Québec et l'Allemagne s'élevaient à 5,0 milliards de dollars canadiens en 2008. Leur valeur représente 29 % de celle de l'ensemble des échanges canadiens avec l'Allemagne en 2008.

Les principaux produits québécois exportés vers l'Allemagne sont les avions et des véhicules aériens (19,3 %), les turbopropulseurs, leurs parties et turbines à gaz (13,1 %), puis les produits importés se composant de véhicules neufs pour le transport de passagers (25,2 %), les parties de turboréacteurs, de turbopropulseurs et de turbines à gaz pour aéronefs civils (2,6 %) et les appareils à rayons X avec leurs parties et accessoires (2,5 %). Les échanges Québec-Allemagne sont marqués par leur fort contenu technologique, puisque 75 % des exportations et 78,2 % des importations québécoises ont un contenu de moyenne-haute et de haute technologie (2008).

L'accord de coopération Québec-Bavière, en vigueur depuis 20 ans déjà, a permis d'établir d'étroites collaborations d'affaires et institutionnelles entre les deux régions et de générer plus de 400 projets. La visite du premier ministre Charest à Munich, en juin 2009, avait d'ailleurs pour objectif de raffermir le volet économique de ce partenariat, entre autres par l'annonce d'une rencontre sur les grappes industrielles regroupant des organismes québécois et bavarois, dont la première édition est prévue pour l'automne 2010.

L'accord de coopération Québec-Saxe a aussi mis en branle plusieurs projets bilatéraux depuis 1990, notamment sur les plans économique, environnemental, culturel et institutionnel. La déclaration d'intentions de 2002 rappelle l'importance des relations commerciales, scientifiques et technologiques entre les deux partenaires, facilitées par l'organisation de missions et de foires commerciales. Le Québec y est présent, entre autres dans les secteurs du transport ferroviaire et de l'électronique, comme le démontrent les deux usines de construction de matériel ferroviaire de Bombardier Transport, à Bautzen et à Görlitz, ainsi que le centre de distribution de Future Electronics à Leipzig.

La présence des entreprises québécoises en sol allemand génère environ 14 500 emplois directs. On recense environ 30 entreprises québécoises ayant implanté une ou plusieurs filiales en Allemagne, sans compter les entreprises qui accèdent différemment au marché. Tout mode d'entrée peut être envisagé, selon les objectifs d'internationalisation et le secteur en cause. Soulignons toutefois que les chances de succès augmentent lorsqu'une entreprise étrangère comporte une forme allemande quelconque, ce qui donne plus de crédibilité aux yeux des entrepreneurs allemands. Nous vous invitons à consulter, à la section C, les témoignages d'entreprises implantées en Allemagne.

Section B : S'établir en Allemagne

1. Obtenir du financement

1.1 Aides financières et incitatifs accordés par l'Allemagne aux investisseurs

1.1.1 Description des différents programmes, des critères d'attribution et des sources de financement

Il existe plusieurs programmes visant à favoriser et à appuyer financièrement les différentes étapes d'investissement d'une entreprise. Il est possible de les retrouver sous deux branches d'activités :

- ceux visant à rembourser le coût d'investissement – achat d'équipement, salaires;
- ceux visant à subventionner les dépenses d'exploitation.

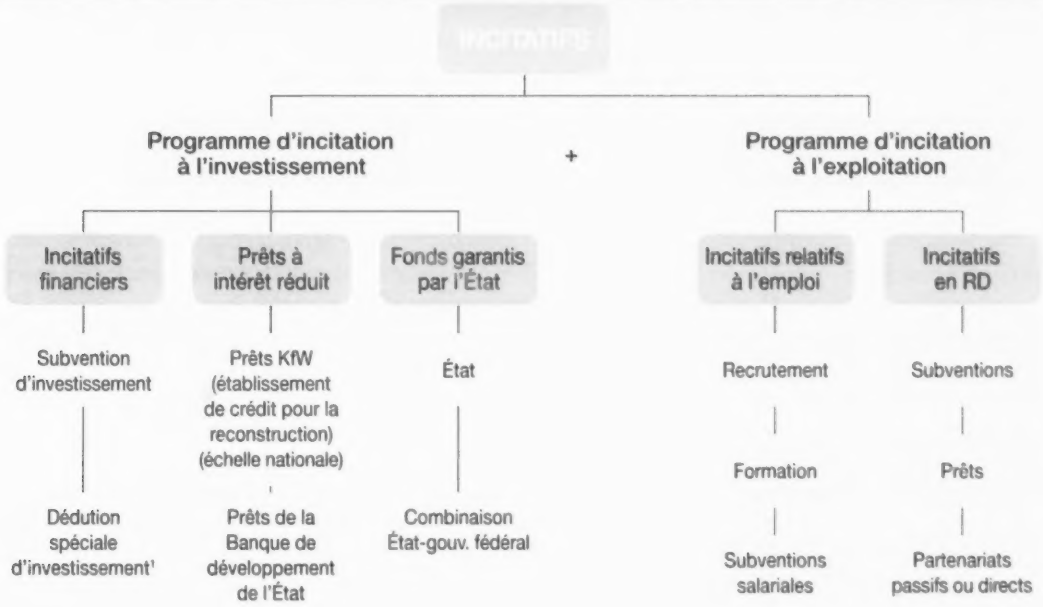
La plupart des programmes, tels que ceux qui sont consacrés à la recherche et au développement, sont destinés aux petites et moyennes entreprises. Ils comprennent les mêmes conditions, que les investisseurs soient allemands ou étrangers.

Les fonds proviennent à la fois du gouvernement allemand, des États fédérés ou de l'Union européenne, laquelle fournira 26 millions d'euros jusqu'en 2013, en partie pour favoriser le développement de l'Allemagne de l'Est et pour assurer la compétitivité de l'Allemagne de l'Ouest.

Selon cette perspective, **l'attribution des montants dépend donc de l'activité en cause du demandeur, de la grosseur de son entreprise et de la région d'implantation en Allemagne.**

Les incitatifs financiers peuvent être attribués sous trois formes : l'argent, les baisses de taux d'intérêts sur les prêts ou les garanties publiques.

Tableau 2 : Principaux ensembles d'incitatifs de l'Allemagne et programmes respectifs



1. En Allemagne orientale seulement

Source : Germany Trade & Invest.

Les possibilités de financement sont donc à évaluer au cas par cas et nous vous conseillons, dans un premier temps, de vérifier avec votre partenaire allemand. Vous pouvez ensuite entrer en contact avec Germany Trade & Invest, puis faire appel aux organismes fédéraux ou provinciaux en cause. Une base de données permet de cibler plusieurs programmes : www.foerderdatenbank.de (en allemand seulement).

1.1.1.1 Incitatifs pour l'investissement

Tableau 3 : Conditions pour les programmes incitatifs

Programmes d'incitatifs financiers		
	Projet conjoint	Déduction pour investissement
Secteurs industriels admissibles	Presque toute l'industrie manufacturière Presque toute l'industrie de service	Presque toute l'industrie manufacturière Certaines branches de l'industrie de service
Frais de projets admissibles	**Frais d'investissement (directs)** Dépenses relatives aux édifices, à la machinerie et à l'équipement **OU** **Frais d'exploitation (ultérieurs)** Dépenses salariales pour deux ans	Les dépenses relatives aux édifices, à la machinerie et à l'équipement
Investissement maximal admissible	Jusqu'à 500 000 € par emploi créé (n'excédant pas le montant maximal d'investissement)	Aucune limite
Exigences générales du programme	Le projet d'investissement doit créer des emplois à long terme. L'équipement subventionné doit demeurer sur les lieux prévus du projet pendant au moins cinq ans.	L'équipement subventionné doit demeurer sur les lieux prévus du projet pendant au moins cinq ans.

Source : Germany Trade & Invest.

- Le programme Joint Task for the Promotion of Industry and Trade, ou « Joint Task » (*Gemeinschaftsaufgabe, GRW*), est chapeauté par le ministère fédéral de l'Économie et de la Technologie (*Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie*), qui octroie des subventions non remboursables pour les coûts d'investissement à l'intérieur de l'Allemagne, habituellement distribuées par des paiements en argent. Pour déposer une demande, l'entreprise doit soumettre son plan d'affaires à la banque de développement de l'État allemand avant le début du projet d'investissement.

> Consultez cette **carte** qui présente les divers pourcentages pouvant couvrir les projets soumis au programme « Joint Task », selon la taille de l'entreprise et la région d'implantation.[1]

- Investment Allowance (*Investitionszulage, IZ*) est un programme fédéral spécial sous forme de crédits d'impôt pour soutenir les activités d'investissement dans l'Allemagne de l'Est.

- Prêts publics avec taux d'intérêt réduits offerts par les banques de développement, comme les banques des Länder ou du groupe bancaire KfW, avec ses programmes de prêts aux entrepreneurs (*Unternehmerkredit*) et aux jeunes entrepreneurs (*ERP Unternehmerkapital*).

  www.kfw-mittelstandsbank.de/EN_Home/index.jsp

1. http://www.gtai.com/fileadmin/user_upload/Downloads/Investment_Guide/4_Incentives/1_Englisch/Map_IncentiveRegions_2007-2013_ENG.pdf

1.1.1.2 Incitatifs pour les opérations

Ces incitatifs permettent de réduire le coût des opérations et comprennent des programmes liés à la main-d'œuvre ou à la recherche et au développement.

- Les programmes pour la main-d'œuvre de l'Agence fédérale allemande du travail (*Bundesagentur für Arbeit*) offrent un soutien au recrutement, à la formation, au versement de salaires et aux stages.

- Les fonds d'aide des *Länder* ou de l'État fédéral allemand appuient, sous diverses formes, les projets de recherche et de développement se déroulant en Allemagne. L'État fédéral prévoit d'ailleurs y accorder annuellement 3 % de son PIB national, soit environ 70 millions d'euros.

  Les programmes pour la recherche et le développement comprennent généralement trois catégories : la recherche fondamentale pour le gain de connaissance, la recherche industrielle pour l'innovation d'un produit, d'un processus ou d'un service et le développement expérimental pour la création de prototypes et de plans. Un plan d'action détaillé doit être soumis pour postuler.

  L'aide financière appuie en grande partie les grappes industrielles, mais retient aussi d'autres projets sans se concentrer sur la technologie, qui proviennent habituellement des PME. Consultez **www.hightech-strategie.de** ou l'agence de développement économique de la région en cause.

  Pour des renseignements sur le financement de la recherche de l'UE et des appels à propositions, consultez le EU's 7th Research Framework Program (FP7) à : **http://cordis.europa.eu/fp7**

1.2 Aides financières et incitatifs accordés par le Québec aux investisseurs québécois à l'étranger

1.2.1 Programmes du MDEIE

Habituellement sous forme de contributions financières non remboursables, le programme PAE (Programme d'aide aux entreprises) finance :

- des projets de développement d'entreprises (développement de marchés, innovation et adaptation au changement, développement de partenariats technologiques et d'affaires),
- des projets propres aux entreprises (validation technique et vitrine technologique, études de faisabilité d'un projet d'investissement, volet emploi à la recherche et à l'innovation),
- des projets regroupant plus de trois entreprises (réseaux spécialisés de collaboration).

Pour plus de renseignements sur le programme PAE :

www.mdeie.gouv.qc.ca/indexphp ?id=1935&MP=1932-247

Programme PAI (Programme d'accords industriels) pour le soutien du transfert technologique entre des entreprises du Québec et de la Bavière :

www.mdeie.gouv.qc.ca/index.php ?id=2024&MP=1932-247

1.2.2 Investissement Québec

Investissement Québec finance des projets d'entreprises qui désirent développer leurs marchés à l'extérieur du Québec.

Pour plus de renseignements sur les critères d'admission :

www.investquebec.com/fr/index.aspx ?page=1279

2. Établir légalement son entreprise

2.1 Choisir sa forme légale et sa structure juridique

L'investisseur québécois a plusieurs options pour devenir actif en Allemagne, soit par la création d'une nouvelle entreprise, selon une corporation ou un partenariat, soit par le rachat d'entreprise. Il n'existe pas de législation particulière ni de pourcentage minimal d'actionnaires allemands à l'égard des investissements étrangers. Il ne faut suivre que quelques étapes procédurales telles qu'elles sont expliquées ci-dessous.

Avant d'opter pour une structure juridique, l'investisseur doit déterminer s'il désire créer son entreprise seul ou avec des partenaires. Une entreprise individuelle (investisseur seul) devra choisir entre la société unipersonnelle à responsabilité limitée et la société d'entrepreneurs à responsabilité limitée. Un plus vaste choix de formes juridiques s'offre aux entreprises créées par plus d'un investisseur.

2.1.1 Corporations/sociétés de capitaux (GmbH, UG, AG, KGaA)

Une corporation ou société de capitaux est une personne morale, dont le détenteur des droits et des obligations est la société elle-même qui a la responsabilité de conclure les contrats, possède les actifs et paie les impôts. La responsabilité est limitée aux actifs commerciaux de la société, y compris le capital social, ce qui, par ailleurs, suppose d'importantes obligations comptables. Voici un aperçu des formes juridiques possibles :

- La société à responsabilité limitée **GmbH** (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung*) et la société d'entrepreneurs à responsabilité limitée **UG**/« **Mini GmbH** » (*Unternehmergesellschaft, haftungsbeschränkt*);
- La société par actions **AG** (*Aktiengesellschaft*);
- La société en commandite par actions **KGaA** (*Kommanditgesellschaft auf Aktien*) – peu utilisée, elle combine les structures de l'AG et du KG;
- La fondation (*Stiftung*).

GmbH est la forme juridique la plus répandue, puisqu'elle allie flexibilité et peu d'obligations. Elle peut en effet être créée rapidement par un seul associé, avec un capital social de 25 000 euros. La structure de la société est souple et a une responsabilité limitée. Pour en faciliter davantage l'établissement et l'activité, la réforme de l'Acte GmbH en 2008 a introduit la « Mini-GmbH », qui requiert un capital social minimal de un euro, mais doit retenir annuellement le quart de ses profits jusqu'à l'obtention de 25 000 euros. En réalité, la GmbH est quand même plus utilisée que la « Mini-GmbH », car elle jouit d'une plus grande crédibilité.

Tableau 4
Étapes pour établir légalement une GmbH
1. Rassemblement du capital et des partenaires
2. Établissement des statuts par acte notarié
3. Ouverture d'un compte bancaire et paiement du capital social
4. Enregistrement au registre commercial
5. Enregistrement au bureau de commerce local
6. Enregistrement au bureau de commerce

Source : Délégation générale du Québec à Munich.

En 2004, une nouvelle structure juridique à responsabilité limitée a été créée pour faciliter les activités des entreprises européennes dont les opérations touchent plusieurs pays membres de l'Union européenne (p. ex. déplacement du siège social). Peu utilisé pour le moment, **SE** (*Sociedas Europea*) peut être créée selon quatre cas particuliers et cible davantage les grandes entreprises (valide pour une entreprise québécoise ayant une société par actions dans un pays de l'UE et nécessite un capital social de 120 000 euros). Allianz et Porsche sont deux grandes entreprises allemandes qui ont eu recours à la forme SE.

2.1.2 Partenariats/sociétés de personnes (GbR, oHG, KG, GmbH & Co. KG)

Les sociétés de personnes, aussi appelées partenariats, n'ont pas la personnalité morale, mais disposent d'une certaine capacité juridique et impliquent la responsabilité personnelle illimitée des partenaires sur les dettes et les obligations engagées. Tout partenariat requiert au moins deux partenaires, qui peuvent être des personnes physiques ou morales. Propriétaires et dirigeants de leur société, les partenaires n'ont pas à investir un capital minimal, puisque les obligations comptables et autres contraintes sont moindres que celles exigées pour les sociétés de capitaux. Les formes juridiques varient selon le degré de responsabilité des partenaires et les procédures d'enregistrement requises :

- La société de droit civil **GbR** (*Gesellschaft des bürgerlichen Rechts*);
- La société en nom collectif **oHG** (*offene Handelsgesellschaft*) est le partenariat le plus adapté pour les PME et sa structure correspond à la société de droit civil (GbR), mais s'y différencie par son activité commerciale et ses réglementations comptables plus strictes;
- La société en commandite simple **KG** (*Kommanditgesellschaft*) et sa variante (**GmbH & Co. KG**) dont le commandité est une société à responsabilité limitée (GmbH).

Pour plus de renseignements sur la structure et les caractéristiques de chaque forme juridique, veuillez consulter les annexes 1 et 2 ainsi que les sites suivants :

- Germany Trade & Invest: **www.gtai.com/homepage/investment-guide-to-germany**
- Ministère fédéral de l'Économie et de la Technologie :
  www.existenzgruender.de/franzoesisch/self_employment/launch/legal_structure/index.php

2.1.3 Acquisition d'une structure existante

Dans certains cas, les investisseurs opteront pour le rachat d'entreprise. L'implantation locale est rapide, efficace, et l'offre est soutenue (renouvellement des générations et volonté des chefs d'entreprise allemands de trouver un partenaire étranger pour assurer leur développement dans un contexte de mondialisation et de fragmentation du marché).

Dans le cas d'un rachat d'actifs (*asset deal*), la principale difficulté réside toutefois dans le fait que le droit allemand ignore la notion de fonds de commerce, ce qui empêche de transférer une entreprise dans sa totalité. Les clauses de garanties sont donc importantes pour l'acquéreur.

Dans le cas de la reprise de l'activité d'une société par rachat de ses actions ou de ses parts sociales, seule la propriété de la structure juridique change de mains. L'acquéreur reprend l'entreprise telle qu'elle se trouve à la date de transfert, avec, notamment, tout son passif latent.

Pour prendre connaissance des programmes fédéraux allemands en matière de succession d'entreprise et de création d'entreprise : **www.nexxt.org** et **www.gruenderinnenagentur.de** (pour les femmes d'affaires).

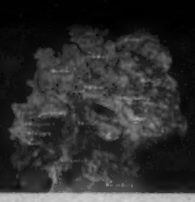
Il est indispensable de faire appel aux services d'experts au moment de la phase d'implantation, soit d'avocats et de notaires, ce qui permet à la nouvelle société de diminuer ses risques économiques et juridiques, tout en s'uniformisant avec les pratiques du droit allemand et les formalités administratives, très courantes en Allemagne. Une liste d'avocats et de notaires francophones est fournie à la section C.

2.2 Procédure d'immatriculation

Pour toute activité commerciale, à l'exception de la GbR, l'enregistrement aux autorités administratives suivantes est indispensable :

- Registre commercial (*Handelsregister*) : administré par la Cour locale et qui assure la certitude commerciale légale. Coûts minimaux de 250 euros plus notaires : **www.handelsregister.de**
- Bureau des activités industrielles, commerciales ou artisanales (*Gewerbeamt*) de la municipalité d'établissement : s'occupe de délivrer les licences et les permis nécessaires selon les secteurs pour tous les créateurs d'entreprise à l'exception des professions libres (journaliste, médecin, etc.). Frais minimaux de 20 euros.
- Chambre de commerce et d'industrie allemande de la région d'accueil (*Industrie- und Handelskammern*) : **www.ihk.de**

À titre informatif, la liste des entreprises enregistrées légalement est accessible en version électronique : **www.unternehmensregister.de**



Au-delà de toutes ces démarches, la création d'entreprise peut être accélérée par l'achat d'un forfait clé en main de la forme juridique désirée, et ce, pour de légers frais additionnels. Il existe une banque d'entreprises enregistrées, avec compte bancaire, dont il suffit de modifier le nom et les articles d'incorporation. Veuillez vous adresser à un conseiller juridique pour plus de renseignements.

2.3 Formes de présence sur le territoire

Toute entreprise étrangère qui a son siège social à l'extérieur de l'Allemagne peut établir une filiale, définie comme toute activité commerciale, sans personnalité morale, puisqu'elle calque le nom et la forme juridique de la société mère, ayant notamment pour but d'établir une présence pour maintenir des contacts commerciaux. Les différentes formes d'établissement sont présentées en ordre croissant de complexité, en débutant par la recherche de contacts à destination.

2.3.1 Trouver un agent commercial

Consultez les bases de données suivantes :

L'association nationale des agents commerciaux et distributeurs

www.cdh24.de/en/verband/organisation

La plateforme b-2-b sur le site Internet de l'association sert à l'identification des agents commerciaux : **www.en.hv.cdh24.de**

2.3.2 Trouver des partenaires ou un représentant

Pour maximiser la cueillette d'information et l'établissement de contacts à destination, il est important d'établir votre plan d'action le plus détaillé possible avant de communiquer avec tout organisme en sol allemand. Quels sont vos objectifs à court et à long terme en matière d'internationalisation? Pour plus de précisions sur le plan d'action, consultez le **www.ressourcesentreprises.org/Commerce.aspx**

Une mission commerciale exploratoire serait d'abord bénéfique pour défricher le marché et pour recentrer vos objectifs. De fil en aiguille, plusieurs organisations, comme la Délégation générale du Québec à Munich, pourront recommander des contacts précis pour répondre à vos besoins. D'importants événements internationaux spécialisés par industrie, tels que les foires commerciales, représentent d'excellents endroits pour rencontrer des partenaires potentiels.

Ressources utiles pour repérer des partenaires :

www.kooperationsboerse.ihk.de/kdbdiht.asp

www.e-trade-center.com

Liste des foires commerciales :

www.auma.de/_pages/start_f.aspx

2.3.3 Bureau de représentation

Même sans activité commerciale, un bureau de représentation (*Verbindungsbüro*) qui se consacre à l'observation du marché et à la prise initiale de contacts ou de partenaires n'existe pas dans la loi commerciale allemande. Ce type d'établissement doit donc être enregistré comme une filiale, à l'exception des travailleurs autonomes sans employés (comme les agents commerciaux).

2.3.4 Filiale dépendante

La filiale dépendante (*unselbstständige Zweigstelle*), parfois appelée succursale, ne possède pas d'autonomie par rapport à la société mère. Elle doit seulement être enregistrée au bureau de commerce local.

2.3.5 Filiale autonome

Plus indépendante de la société mère, la filiale autonome (*selbstständige Zweigniederlassung*) détient sa propre gestion, son compte bancaire ainsi que des pouvoirs exécutifs, des actifs et sa propre comptabilité. Décision établie par le directeur général de la société mère, la filiale autonome doit être enregistrée au registre commercial et au bureau de commerce local.

3. Choisir le type de présence physique

3.1 Achat ou location de locaux

En ce qui concerne le choix de l'établissement commercial de l'entreprise, la location ou l'achat de locaux pour présence commerciale est évidemment possible en Allemagne. Les agences de développement économique des *Länder* peuvent conseiller. Les sites Internet ou imprimés municipaux ainsi que les agents immobiliers sont aussi de bonnes sources d'information.

Voici un lien comme exemple :

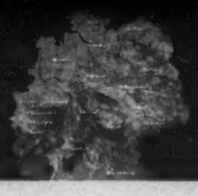
www.immobilienscout24.de/de/finden/gewerbe/index.jsp;jsessionid=56A4F9492E910224FA44FD62B565EB89.worker1

Une taxe sur la propriété de terrain (*Grundsteuer*) est imposée aux propriétaires en cas d'achat et varie selon le type de propriété.

Un permis de construction (*Baugenehmigung*) est nécessaire pour la construction, la rénovation, la démolition ou pour tout changement apporté à un immeuble. Les travaux doivent respecter les réglementations municipales prévues à cet effet.

Consultez la Building supervisory authority de la ville recherchée, comme celui de Munich :

www.muenchen.de/Rathaus/plan/156904/index.html



3.2 Solutions de rechange au chapitre de la présence physique

Selon les besoins de l'investisseur, d'autres solutions semblent plus avantageuses que la location ou l'achat, par exemple pour alléger toute l'infrastructure et la gestion des locaux.

3.2.1 Incubateurs/centres technologiques

Les incubateurs ou les centres technologiques (*Technologie-und Gründerzentren*) regroupent plusieurs entreprises d'un secteur en particulier, comme les hautes technologies, pour permettre la synergie entre entreprises, leur transfert technologique ainsi que leur développement. Ils accueillent d'ailleurs les entreprises étrangères selon les procédures propres à chaque incubateur.

Exemple : MTZ À Munich : **www.mtz.de/index.php?id=30&L=1**

GATE à Munich : **www.en.gategarching.de**; OWZ à Berlin : **www.izbm.de/english**

3.2.2 Centres d'affaires

Les centres d'affaires (*Büroservice*) permettent à leurs membres (ou non-membres) d'occuper un espace commercial dans leurs édifices, tout en bénéficiant d'une multitude de services et d'infrastructures. Cette solution clé en main permet aux entrepreneurs d'accéder à un espace de travail selon leurs besoins, pour une présence commerciale ou une simple représentation d'affaires, tout en économisant sur les frais de propriété. C'est aussi une occasion pour faire du réseautage.

Le groupe Regus est sans doute le plus connu de tous, par son excellente crédibilité, son professionnalisme et sa notoriété à l'échelle mondiale, avec un réseau de 1 000 centres d'affaires, situés dans 75 pays et mis à la disposition de ses clients. La localisation convient à différents budgets et le système de gestion des messages permet d'effectuer le lien au sein du réseau. Les services Regus de l'Allemagne s'effectuent en allemand et en anglais, entrent rapidement en fonction et sont adaptés à toute taille d'entreprise, tous secteurs confondus. Personnalisés et flexibles, les services Regus offrent trois options à ses clients : bureau fixe à temps plein ou temps partiel, bureau virtuel ou bureau mobile partout dans le monde.

Il est important de spécifier que d'autres groupes ou sociétés agissent en tant que centres d'affaires en Allemagne et offrent des services du même genre que Regus. Puisqu'ils sont moins connus, il importe de valider leurs services et leur expertise.

4. Embaucher : relations avec le personnel allemand

4.1 Recrutement

- L'Agence fédérale du travail offre de l'aide gratuite à l'embauche, surtout pour des postes de soutien.
- Les agences de placement et les agences d'intérim, comme Advola **www.advola.de**, ainsi que les consultants privés **www.bza.de** peuvent aussi être de bonnes sources, tout comme les agences de recrutement personnel.

- Plusieurs journaux affichent des annonces (version papier ou électronique) : *Frankfurter Allgemeine Zeitung, Süddeutsche Zeitung, Die Zeit* (universitaires) ou *Die Welt* (pour cadres ou postes spécialisés), *VDI* (pour postes d'ingénieurs) : **www.ingenieurkarriere.de**
- Consultez des bases de données, comme *Monster*, **www.monster.de**, **http://francais.monster.ca**, ou StepStone, **www.stepstone.de/home_fs.cfm**

4.2 Droit du travail

En général, le droit du travail allemand protège davantage les employés, en comparaison avec d'autres pays européens. Dans les entreprises de plus de cinq employés, ceux qui sont embauchés sous contrat indéterminé et qui possèdent un statut permanent sont protégés contre la résiliation de leur contrat (*Kündigungsschutz*).

4.2.1 Contrats de travail

Il existe, en Allemagne, différentes possibilités d'embauche qui doivent être mises par écrit :

- Contrat à durée déterminée (*befristeter Arbeitsvertrag*), valable pour des cas particuliers;
- Contrat à durée indéterminée (*unbefristeter Arbeitsvertrag*). Le salarié bénéficie d'une meilleure sécurité d'emploi, ce qui complique une éventuelle rupture du contrat. En raison du *Kundigungsschutz*, les tâches sont plus volumineuses pour l'employeur;
- Contrat de travail temporaire (*Zeitarbeitsvertrag*), qui suppose un contrat entre l'employé et l'agence de placement;
- Contrat d'apprentissage qui, dans le cadre d'une formation professionnelle, n'est pas considéré comme un contrat de travail;
- Contrat à temps partiel (*Teilzeitarbeitsvertrag*), de plus en plus courant dans les PME allemandes et le secteur des services, surtout pour des raisons de remplacement de congé de maternité.

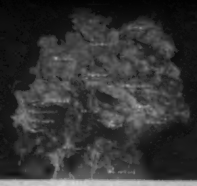
4.2.2 Conditions d'emploi

La rémunération habituelle est en fonction du temps travaillé, la base horaire étant déterminée par la convention collective et inscrite dans le contrat de travail.

La durée maximale de travail est normalement fixée à 7,5 heures par jour ouvrable (samedi inclus), soit 37,5 heures hebdomadaires. Les semaines de 60 heures sont possibles sous certaines conditions.

Les congés payés sont au minimum de 20 jours ouvrables par année, variables selon les *Länder* et le nombre de jours travaillés par semaine, puis sont valides après six mois de travail complet. Les femmes enceintes sont exemptées du travail six semaines avant et huit semaines après l'accouchement. Pour ce congé de maternité, le salaire est avancé par l'employeur et remboursé par la caisse d'assurance maladie. Sauf sur exceptions, l'employeur ne peut pas mettre un terme au contrat. Selon la loi allemande, le temps parental peut s'étendre jusqu'à trois ans, avec le droit d'être affecté à un poste de même niveau au retour dans l'entreprise. Pour les 12 premiers mois, le parent à la maison reçoit 67 % de son salaire net.

En cas de maladie motivée par un professionnel, l'employeur doit, selon la loi, continuer de verser le salaire à l'employé, et ce, jusqu'à la sixième semaine d'absence.



4.2.3 Licenciement

Le licenciement ordinaire (*ordentliche Kündigung*) doit survenir avec un préavis selon des motifs précis inhérents à la personne (*personenbedingt*), à son comportement (*verhaltensbedingt*) ou tenant à la situation économique de l'entreprise (*betriebsbedingt*), ceux-ci étant communiqués sur demande de l'employé. Le délai légal du préavis varie selon l'ancienneté de l'employé et peut être de deux semaines pour un emploi sur essai avec contrat indéterminé.

Le licenciement dit extraordinaire sans préavis survient sur exception pour des motifs importants, tels que des fautes graves commises par l'employé, et laisse à l'employeur deux semaines à compter du moment où il a eu connaissance de la faute pour effectuer le licenciement.

Tout licenciement, quel qu'en soit le motif, doit être établi par écrit par un cadre détenant ce pouvoir, afin que la résiliation du contrat de travail soit valable. Il est recommandé de remettre la lettre en main propre et de conserver une copie signée par l'employé.

Tel qu'il est abordé ci-dessus, la Loi sur la protection contre les licenciements (*Kündigungsschutzgesetz*) établit que l'employé a trois semaines à compter de la date de notification pour contester son licenciement, saisi par le tribunal des prud'hommes (*Arbeitsgericht*) **www.bundesrecht.juris.de/kschg**

Une mesure spéciale encadre le licenciement d'un agent commercial qui, lorsque demandé et justifié, peut obtenir une compensation financière sur la valeur commerciale qu'il a établie pour l'entreprise. Chaque situation détenant ses spécificités propres, il importe de traiter tout cas individuellement et de s'adresser à un avocat spécialisé.

4.3 Système allemand de sécurité sociale

Le code de sécurité sociale (*Sozialgesetzbuch*) soumet tous les salariés à cinq assurances obligatoires : santé-maladie (*Krankenversicherung*), dépendance (*Pflegeversicherung*), pension-vieillesse et invalidité (*Rentenversicherung*), chômage (*Arbeitslosenversicherung*), accident du travail (*Unfallversicherung*). Elles sont gérées par des organismes étatiques ou semi-étatiques :

www.deutsche-sozialversicherung.de/en/index.html

www.jusline.de/Sozialgesetzbuch_(SGB).html

Le système allemand de sécurité sociale est financé collectivement par les employés et l'employeur et fonctionne selon un processus de redistribution. La contribution de chaque partie varie selon l'assurance en cause. Le tableau 5 précise les contributions respectives de l'employeur et de l'employé pour chaque assurance. Les cotisations sociales sont retenues à la source directement par l'employeur, qui doit les reverser, avec la part patronale, aux différents organismes d'assurance compétents.

Tableau 5 : Composantes et contributions du régime public allemand de sécurité sociale	
Composantes du système allemand de sécurité sociale (% du salaire brut)	**Contributions employeur/employé** (% du salaire brut)
Assurance santé-maladie : 14 %	7,0 %/7,0* %
Assurance dépendance : 1,95 %	0,975 %/0,975 %
Assurance pension : 19,9 %	9,95 %/9,95 %**
Assurance chômage : 2,8 %	1,4 %/1,4 %
Assurance accidents : 1,28 %	1,28 % de l'employeur

* Les employés dont le salaire annuel dépasse le plafond de 44 100 euros peuvent avoir une surcharge.

** Les employés sans enfant paient un supplément de 0,25 %.

Source : Germany Trade & Invest (janvier 2009).

Remarque : Les employés recevant une rémunération mensuelle supérieure à 4 050 euros (2009) ont la possibilité de choisir entre deux caisses d'assurances pour couvrir leur assurance santé, soit la caisse privée (*Private Krankenversicherung*) et la caisse publique et légale (*Gesetzliche Krankenversicherung*).

5. Se familiariser avec le système légal et les normes

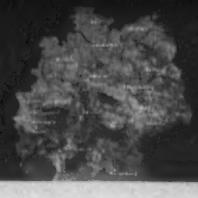
5.1 Propriété intellectuelle, brevets, transfert de technologie

La propriété intellectuelle est bien protégée en Allemagne, à la fois encadrée par des traités internationaux, le droit communautaire et le droit interne. La Loi sur les brevets (*Patentgesetz*) étend les mêmes conditions pour les Allemands que pour les entrepreneurs étrangers.

- Organisme responsable de la délivrance des brevets et l'enregistrement des marques, d'une durée de 20 ans : l'Office allemand des brevets et des marques (*Deutsches Patent und Markenamt*) : **www.dpma.de**
- La Convention européenne des brevets : **www.epo.org/patents**
- L'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI)

Le Canada et l'Allemagne étant membres de l'OMPI, les brevets y étant déjà enregistrés peuvent étendre la protection de leur marque en Allemagne. **www.wipo.int/portal/index.html.fr**

L'agence environnementale respective de chaque État (*Landesumweltamt*) est responsable de la délivrance de certains permis, par exemple au cours d'installations industrielles, nucléaires, d'aéroports ou de longs travaux d'ingénierie.



5.2 Autres réglementations

5.2.1 Emballage, marquage et étiquetage

Il est important de vérifier les réglementations de l'Union européenne par secteurs, puis, en l'absence de régulations, voir celles à l'échelle nationale.

Sites Internet utiles :

www.europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packaging/index_fr.htm

www.ec.europa.eu/enterprise/prepack/packsize/packsiz_en.htm

5.2.2 Uniformisation, certification et autres normes

Pour les produits testés et certifiés au Canada, une nouvelle certification est nécessaire pour être conforme aux standards de l'Union européenne et de l'Allemagne, qui protègent les consommateurs et l'environnement. Par exemple, la marque CE est obligatoire pour les produits électriques, mais les marques GS (*geprüfte Sicherheit*) et VDE (*Elektrotechniker*) sont normalement facultatives. L'Allemagne étant membre de l'OMC, toutes ces réglementations techniques doivent être reportées à l'OMC (Organisation mondiale du commerce) en vertu de l'Accord sur les barrières techniques au commerce. Les associations sectorielles peuvent renseigner sur les normes en vigueur, comme l'Association VDE pour les produits électriques, électroniques et de technologies de l'information **www.vde.com/EN/Pages/Homepage.aspx**

Voici d'autres liens utiles :

- Comité européen de normalisation (CEN)
  www.cen.eu/cenorm/homepage.htm
  www.newapproach.org
- Comité européen de normalisation électrotechnique (CENELEC)
  www.cenelec.org/Cenelec/Homepage.htm
- Institut européen des standards en télécommunications (ETSI)
  www.etsi.org
- Institut allemand pour les standards et normes
  www.din.de et **www.beuth.de**
- Deutscher Akkreditierungsrat (DAR)
  www.dar.bam.de

Pour réaliser la nouvelle certification à partir du Québec :

- Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)
  www.criq.qc.ca

Les organisations allemandes responsables d'effectuer les tests et la certification sont privées, mais instituées par l'État fédéral allemand. Par exemple :

- TÜV (Technischer Überwachungsverein e.V.)

  www.tuev-sued.de/company/about_tuev_sued/about_us

Remarque : Utilisation en Allemagne du système métrique

5.3 Système juridique et particularités du droit allemand

Le droit commercial allemand est régi par le Code civil et le Code commercial allemand (*Bundesministerium der Justiz*) : **www.bundesrecht.juris.de/hgb/index.html**

En Allemagne, il existe quatre différents niveaux de tribunaux : la Cour locale (*Amtsgericht*), la Cour régionale (*Landesgericht*), la haute Cour régionale (*Oberlandesgericht*), la Cour fédérale de justice (*Bundesgerichtshof*). En principe, si la Cour régionale n'a pas compétence exclusive, c'est la Cour locale qui a juridiction sur les disputes civiles de 5 000 euros et moins. Contrairement aux trois niveaux les plus élevés, la présence d'un avocat n'est pas obligatoire devant une cour locale. Dans le cas d'un appel, c'est la Cour fédérale de justice qui saisit l'affaire. Il existe aussi d'autres cours spécialisées par thèmes, comme la Cour fiscale.

L'arbitrage est le mode de règlement des différends le plus utilisé. Elle peut être effectuée par les Chambres de commerce et d'industrie.

Peu importe la nature de vos relations d'affaires en Allemagne, il est indispensable de vous adresser à un avocat spécialisé.

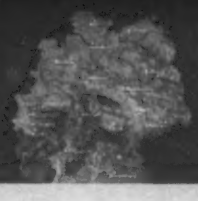
6. Se familiariser avec le système fiscal

La Convention fiscale de 2001 entre le Canada et la République fédérale d'Allemagne permet d'éviter les doubles impositions en matière d'impôts sur le revenu et de certains autres impôts, de prévenir l'évasion fiscale et de fournir assistance en matière d'impôts.

www.collectionscanada.gc.ca/archivesweb/20071123160926/http://www.fin.gc.ca/news02/02-030f.html

6.1 Taxes payées par l'entreprise

L'Allemagne possède un système de taxation aux entreprises très compétitif, avec une moyenne sous les 30 %, comparativement à 33 % pour la France, 35 % pour les États-Unis et 36 % pour le Canada.



Les entreprises sont taxées sur deux plans :

(1) par le fédéral

- La taxe sur le revenu d'entreprise (*Körperschaftsteuer*) pour les corporations, qui s'élève généralement à 15 % du bénéfice imposable (profits retenus et distribués);

ou

- La taxe sur le revenu personnel (*Einkommensteuer*) pour les partenariats, dont le taux varie individuellement (15 % pour revenus annuels supérieurs à 7 664 euros, 42 % pour 52 152 euros et plus, puis 45 % pour 250 000 euros et plus).

Dans les deux cas, le taux imposable doit est majoré de 5,5 %, en raison d'une surcharge dite solidaire (*Solidaritätszuschlag*) dont l'introduction, en 1991, a été fondée sur les coûts de la réunification.

(2) par les municipalités

- La taxe commerciale ou professionnelle (*Gewerbesteuer*) imposée aux gains commerciaux taxables, calculée selon le taux de base de 3,5 % provenant du code commercial allemand, multipliée par les gains commerciaux taxables, puis ce produit multiplié par le taux respectif de chaque municipalité (*Hebesatz*).

Veuillez noter qu'une dernière taxe de 25 % est imposée aux individus sur les gains de capitaux (*Abgeltungsteuer*), comme les dividendes d'une société par actions AG, les intérêts ou revenus sur les transactions.

Pour connaître les surcharges ou les compensations possibles au cas par cas, consultez un expert fiscal.

6.2 Taxe sur la valeur ajoutée

La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) (*Umsatzteuer*) est un impôt indirect sur la consommation, payée par le consommateur et s'élève à 19 % en Allemagne. Pour quelques biens et services, comme la nourriture, le transport en commun, les nuitées à l'hôtel et les journaux, un taux réduit de 7 % s'applique. Les entrepreneurs ou toute personne qui exerce de façon indépendante une activité industrielle, commerciale ou professionnelle, que ce soit des personnes physiques ou morales, des sociétés de capitaux ou de personnes, facturent la TVA à leurs clients et doivent la reverser au fisc sur fréquence mensuelle, trimestrielle ou annuelle, selon le montant.

Pour une entreprise n'ayant pas le siège de son activité ou un établissement stable en Allemagne, la récupération de la TVA est possible, compte tenu des conditions, par un intermédiaire spécialisé dans les remboursements fiscaux, comme la Chambre de commerce canadienne allemande (bureau à Montréal), ou directement auprès des autorités fiscales allemandes. Le formulaire USt 1 T n'est disponible qu'en allemand sur le site de l'Office fédéral des impôts et doit être aussi être rempli en allemand.

Pour plus de renseignements sur les taxes en Allemagne : **www.steuerliches-info-center.de**

6.3 Assurances pour l'entreprise

Les assurances sont à déterminer selon les besoins et les risques ciblés par l'entreprise. Une liste des principales assurances est accessible en ligne :

www.existenzgruender.de/franzoesisch/self_employment/lead_your_company/company_insurance/index.php

6.4 Douanes allemandes et européennes

Depuis l'établissement de l'Union douanière européenne, le régime douanier de l'Allemagne est d'abord gouverné par les lois européennes, mais il est toutefois administré par les autorités douanières allemandes, dispersées partout dans le pays.

Union douanière européenne : **www.europa.eu/legislation_summaries/customs/index_fr.htm**

Autorités douanières allemandes : **www.zoll.de**

7. Autres formalités

7.1 Formalités administratives

Pour la plupart des activités résultant de la représentation d'affaires en Allemagne, le visa touristique *Schengen* n'est pas requis pour les Québécois, sauf si le séjour excède 90 jours dans l'espace *Schengen* : **www.myvisapassport.com/Visa-Schengen.htm**

Les employés québécois expatriés en Allemagne doivent demander un permis de résidence pour cause de travail (*Aufenthaltserlaubnis für abhängige Beschäftigung*), d'une validité de 90 jours et moins ou de 90 jours et plus. Ce visa comprend à la fois la permission d'habiter ainsi que de travailler en Allemagne. Il faut prévoir de deux à dix jours ouvrables pour l'obtention du visa de travail *Schengen*, puis quelques mois pour les autres visas. Des frais d'environ 60 euros sont exigés.

Une fois l'entreprise implantée, les ressortissants québécois doivent, quelle que soit la durée du séjour, se munir d'un permis de résidence pour travailleurs autonomes (*Aufenthaltserlaubnis für selbstständige Tätigkeit*), habituellement délivré par l'ambassade ou le Consulat général d'Allemagne à Montréal. Ce visa national est requis lorsque la somme investie dépasse 250 000 euros et qu'au moins cinq nouveaux emplois sont créés.

7.2 Formalités familiales

Pour toute formalité ou besoin d'assistance concernant la famille des expatriés, nous vous invitons à communiquer avec la Délégation générale du Québec à Munich ou à consulter la section huit du *Investment Guide to Germany* : **www.gtai.com/homepage/investment-guide-to-germany**

Section C : Ressources utiles, cas d'entreprises et annexes

1. Ressources pour aider l'implantation d'une entreprise québécoise en Allemagne

1.1 Organisations québécoises de soutien

- **Délégation générale du Québec à Munich**

  Marie-Ève Jean, directrice des services économiques
  Courriel : **marie-eve.jean@mri.gouv.qc.ca**

  Birgit Ruderer, attachée économique (secteurs : aéronautique, aérospatiale, bâtiment, biens de consommation, énergie, minerais/métaux, nouveaux matériaux, transport)
  Courriel : **birgit.ruderer@mri.gouv.qc.ca**

  Peter Freier, attaché commercial – Sciences et technologies (secteurs : agroalimentaire, environnement, sciences de la vie et de la santé, TIC)
  Courriel : **peter.freier@mri.gouv.qc.ca**

  Karl-Scharnagl-Ring 6
  80539 Munich (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 89 25 54 93 10
  Téléc. : +49 (0) 89 21 01 94 73
  www.quebec-info.de

- **Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation**

  Marie-Andrée Bernard, chef de pupitre – Allemagne et Europe centrale et orientale
  Tél. : 514 499-2199, poste 3356
  Courriel : **marie-andree.bernard@mdeie.gouv.qc.ca**
  380, rue Saint-Antoine Ouest, 5e étage
  Montréal (Québec) H2Y 3X7
  Téléc. : 514 873-1540
  www.mdeie.gouv.qc.ca

- **Investissement Québec**

  Consultez le représentant de votre région :
  www.investquebec.com/fr/index.aspx ?rubrique=40&page=1542

  Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)

  www.criq.qc.ca

1.2 Organisations allemandes de soutien

Au fédéral

- **Ministère fédéral de l'Économie et de la Technologie**
  (*Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, BMWi*)

  Scharnhorststr. 34-37
  10115 Berlin (Allemagne)
  Adresse postale : 11019 Berlin
  Tél. : +49 (0) 30 18 615 0
  Téléc. : +49 (0) 30 18 615 7010

  Villemombler Str. 76
  53123 Bonn (Allemagne)
  Adresse postale : 53107 Bonn
  Tél. : +49 (0) 228 99 615 0
  Téléc. : +49 (0) 228 99 615 4436

  www.bmwi.de/Francais/Navigation/root.html
  www.existenzgruender.de/franzoesisch

- **Ministère fédéral de la Santé** (*Bundesministerium für Gesundheit*)

  Rochusstr. 1,
  53123 Bonn (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 228 99 441-0
  Téléc. : +49 (0) 228 99 441-1921
  Courriel : **info@bmg.bund.de**
  www.bmg.bund.de

  Friedrichstraße 108
  10117 Berlin (Allemagne)

- **Ministère fédéral de la Justice** (*Bundesministerium der Justiz*)

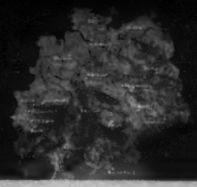
  Mohrenstrabe 37
  10117 Berlin (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 30 18580 9030
  Téléc. : +49 (0) 30 18580 9046
  Courriel : presse@bmj.bund.de
  www.bmj.bund.de
  www.bundesrecht.juris.de

- **Ministère fédéral du Travail et des Affaires sociales**
  (*Bundesministerium für Arbeit und Soziales, BMAS*)

  Wilhelmstrabe 49
  10117 Berlin (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 30 18527-0
  Téléc. : +49 (0) 30 18527 1830
  Courriel : **info@bmas.bund.de**
  www.bmas.bund.de

- **Ministère fédéral des Finances** (*Bundesministerium der Finanzen, BMF*)

  Wilhelmstrabe 97
  10117 Berlin (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 30 18682 0
  Téléc. : +49 (0) 0 18682 4248
  Courriel : **poststelle@bmf.bund.de**
  www.bundesfinanzministerium.de



- **Ministère fédéral de l'Éducation et de la Recherche**
  (*Bundesministerium für Bildung und Forschung, BMBF*)

  Hannoversche Strabe 28-30
  10115 Berlin (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 30 1857 0
  Téléc. : +49 (0) 1857 5503
  Courriel : **information@bmbf.bund.de**
  www.bmbf.de

Organismes allemands sous tutelle

- **Germany Trade & Invest**

  Friedrichstrabe 60
  10117 Berlin (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 30 200 099-555
  Téléc. : +49 (0) 30 200 099-111
  Courriel : **request@gtai.com**
  www.gtai.com

- **Chambre de commerce et de l'industrie IHK** (*Industrie- und Handelskammern*)

  Breite Straße 29
  10178 Berlin (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 30 20308-0
  Téléc. : +49 (0) 30 20308-1000
  www.ihk.de

- **Office central fédéral des impôts** (*Bundeszentralamt für Steuern, BZSt*)

  Département Q7
  An der Küppe 1
  53225 Bonn (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 228 406 1212
  Téléc. : +49 (0) 228 406 3200
  Courriel : **poststelle@bzst.bund.de**
  www.steuerliches-info-center.de
  www.bzst.bund.de

- **Office allemand des brevets et des marques** (*Deutsches Patent-und Markenamt*)

  Zweibrückenstrabe 12
  80331 Munich (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 89 2195 0
  Téléc. : +49 (0) 89 2195 2221
  Courriel : **post@dpma.de**
  www.dpma.de

- **Office européen des brevets** (*Europäisches Patentamt*)
  Erhardtstr. 27
  80469 Munich (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 89 2399 0
  www.epo.org/index_fr.html

- **Agence fédérale allemande du travail** (*Bundesagentur für Arbeit*)
  Regensburger Straße 104
  90478 Nürnberg (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 911 179-0
  Téléc. : +49 (0) 911 179-2123
  Courriel : **zentrale@arbeitsagentur.de**
  www.arbeitsagentur.de

- **Office central de la protection juridique des entreprises industrielles et commerciales** (*Zentralstelle Gewerblicher Rechtsschutz*)
  Sophienstrabe 6
  80333 Munich (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 89 5995 2313
  Téléc. : +49 (0) 89 5995 2317
  Courriel : **zgr@ofdm.bfinv.de**
  www.zoll.de/fr_version/index.html

- Informations et conseils sur le marché allemand et base de données sur les entreprises et l'industrie
  - Commission européenne
    http://ec.europa.eu/youreurope/business/expanding-business/finding-business-partners/germany/index_en.htm

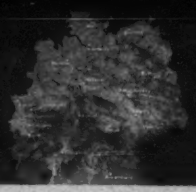
    Portail de l'Allemagne
    www.deutschland.de/rubrik.php ?lang=3&category1=20&category2=59

  - Ministère des Affaires étrangères allemand (*Auswärtiges Amt*)
    www.auswaertiges-amt.de

Au provincial

Agences de développement économique des Länder

Bade-Wurtemberg : **www.bw-invest.de**
Bavière : **www.invest-in-bavaria.com**
Berlin: **www.berlin-partner.de**
Brandenbourg: **www.zab-brandenburg.de/en/18.aspx**
Brême : **www.big-bremen.de/en/startseite**
Hambourg : **www.hamburg-economy.de/index_en.html**
Hesse : **www.invest-in-hessen.de**
Mecklenburg-Vorpommern : **www.gfw-mv.com**
Basse-Saxe : **www.nglobal.de**
Rhénanie du Nord-Westphalie : **www.gfw-nrw.de**
Rhénanie-Palatinat : **www.isb.rlp.de/index.html ?lang=en**
Sarre : **www.gwsaar.com**
Saxe : **www.sachsen.de**
Saxe-Anhalt : **www.wisa.de**
Schleswig-Holstein : **www.wtsh.de/wtsh/en/index.php**
Thuringe : **www.leg-thueringen.de**



1.3 Experts, avocats et consultants privés

- **Ressources utiles**

Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce Inc.

410, rue Saint-Nicolas, Suite 200
Montréal (Québec) H2Y 2P5
Tél. : +1 514 844-3051
Téléc. : +1 514 844-1473
Courriel : **info.montreal@germanchamber.ca**
www.germanchamber.ca

MLawGroup

Maximilianstrasse 31
80539 Munich (Allemagne)
Tél. : +49 (0) 89 24 2130
Téléc. : +49 (0) 89 24213 213
www.mlawgroup.de

Me Peter W. Kremer
Courriel : **peter.kremer@mlawgroup.de**

Me Manfred Schmid
Courriel : **manfred.schmid@mlawgroup.de**

Me Florian von Baum
Courriel : **florian.vonbaum@mlwagroup.de**

Canadian German Lawyers Association

P.O. Box 6681
Station « A »
Toronto (Ontario) M5W 1G7
Tél. : 416 863-4333
Téléc. : 416 863-2653
www.cgla.org

- **Avocats spécialisés pour les relations Québec-Allemagne** (*francophones et allemands*)

Knorr Rechtsanwälte/Lette & Associés

Me Kerstin Anker
Courriel : **kan@knorr.ag**

Dr. Günter Knorr
Courriel : **gkn@knorr.ag**

Knorr Rechtsanwälte AG

Tal 12
80331 Munich (Allemagne)
Tél. : +49 (0) 89 290037-0
Téléc. : +49 (0) 89 290037-56
www.knorr-rechtsanwaelte.de

Me Monica Schirdewahn
Courriel : **mschirdewahn@lette.ca or monicas@lette.ca**

Lette & Associés S.E.N.C.R.L.

630, Boul. René-Lévesque Ouest, bur. 2800
Montréal (Québec) H3B 1S6
Tél. : +1 514 871-3838
Téléc. : +1 514 876-4217
www.lette.ca

Union allemande des avocats (*Deutscher Anwaltverein*)

Littenstraße 11
10179 Berlin (Allemagne)
Tél. : +49 (0) 30 726152-0
Téléc. : +49 (0) 30 726152-190
Courriel : **dav@anwaltverein.de**
www.anwaltauskunft.de

Remarque : une liste plus exhaustive est accessible à la Délégation générale du Québec à Munich

- **Conseillers fiscaux**

  La Chambre fédérale des conseillers fiscaux (*Bundessteuerberaterkammer, BSTBK*) et l'Association des conseillers fiscaux allemands (*Deutscher Steuerberater-Verband, DStV*)

  Littenstraße 10
  10179 Berlin (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 30 278 76 – 2
  Téléc. : +49 (0) 30 278 76 – 799
  Courriel : **dstv.berlin@dstv.de**
  www.dstv.de/suchservice

- **Notaires francophones**

  Union allemande des notaires (*Deutscher Notarverein*)

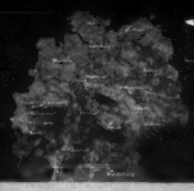
  Kronenstr. 73-74
  10117 Berlin (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 30 20 61 57 40
  Téléc. : +49 (0) 30 20 61 57 50
  Courriel : **kontakt@dnotv.de**
  www.dnotv.de

  Chambre fédérale des notaires de loi civile allemande

  www.deutsche-notarauskunft.de

- Fédération des agents immobiliers, des syndics et experts immobiliers

  Littenstrabe 10
  10179 Berlin (Allemagne)
  Tél. : +49 (0) 30 275726 0
  Téléc. : +49 (0) 30 275726 49
  info@ivd.net
  www.ivd.net



2. Cas d'entreprises

2.1 5N plus

Fondée en l'an 2000, 5N plus est un chef de file dans la production de métaux et de composés de haute pureté destinés à l'industrie de l'électronique. Avec 14 employés à ses débuts, elle compte aujourd'hui près de 150 employés répartis dans deux usines, dont une en Allemagne.

Saisissant les occasions de croissance, surtout au sein d'un des plus importants marchés de modules photovoltaïques, qui était en plein essor en Allemagne, où, en plus, un des plus importants clients de 5N plus venait d'ouvrir une nouvelles usine, c'est au cours de l'année 2007 que 5N plus commençait la construction de nouvelles installations de fabrication de 43 000 pieds carrés à proximité de ce client important à Eisenhüttenstadt. Jouissant déjà d'un marché développé et des ententes commerciales, 5N plus a pu aussi s'implanter en Allemagne beaucoup plus facilement grâce à l'aide des organismes de développement économique de la région, de sorte que l'usine a pu lancer ses opérations en juillet 2008.

En ce qui concerne la construction de l'usine ainsi que son démarrage, 5N plus a travaillé avec des firmes et des fournisseurs locaux afin de favoriser le développement de la région, ce qui a permis d'établir d'excellents contacts avec l'industrie locale, plus en mesure de soutenir 5N plus par la suite.

5N plus a également favorisé cette approche locale au chapitre de l'embauche. À l'aide d'une agence de recrutement locale, l'entreprise a recruté des Allemands bilingues (allemand et anglais) comme premiers employés, de façon à les faire participer à la sélection d'autres employés, ce qui n'est pas facile pour des Québécois en raison des différences culturelles subtiles. Le maintien d'une relation étroite par la voie des échanges d'employés et des visites des directeurs aide grandement à maintenir une bonne communication et des standards équivalents entre les usines du Québec et de l'Allemagne.

5N plus a bénéficié de subventions versées aux investisseurs étrangers s'implantant dans cette région ainsi que des crédits d'impôt remboursables. Ces subventions, octroyées par la banque de promotion locale, se sont chiffrées à près de 30 % de l'investissement.

Ayant profité nettement de sa présence en Allemagne pour le développement des marchés européens, 5N plus conseille d'avoir une approche très structurée et de ne pas négliger les aspects liés à la documentation. Les réglementations sont appliquées à la lettre et les engagements pris par l'entreprise devront être respectés dans les moindres détails. Cette mesure fait en sorte qu'il est parfois plus long de mettre en place des ententes ou de démarrer des projets, mais lorsque le tout est lancé, il y a moins de problèmes par la suite. L'approche nord-américaine est souvent moins structurée et parfois perçue comme étant moins sérieuse ou plus risquée.

De plus, des différences culturelles se manifestent dans la structure hiérarchique, qui est plus développée en Allemagne qu'au Québec. D'autres conseils qui s'avèrent positifs au début d'une implantation en Allemagne sont l'embauche des employés locaux à tous les échelons de l'organisation ainsi qu'au chapitre de la gérance locale du projet en réaffectant quelques employés qui superviseront le projet et établiront les contacts. Une fois l'implantation terminée, une grande confiance peut être attribuée aux employés locaux.

Enfin, il ne faut pas sous-estimer la barrière linguistique ainsi que le temps requis sur le plan des demandes de permis pour la construction et l'exploitation d'une usine. Les Allemands sont très vigilants sur ces points et les autorités gouvernementales n'accepteront pas de dossiers incomplets ou mal justifiés. L'embauche de consultants locaux expérimentés et compétents pour soutenir ces activités est primordiale.

2.2 CAE

Fondée en 1947, CAE est une grande entreprise manufacturière de simulateurs de vol et de dispositifs d'entraînement pour l'aviation civile et militaire. Présente dans plus de 20 pays, avec une part de marché mondial d'environ 70 %, ses revenus annuels sont de l'ordre de 1,6 milliard de dollars canadiens, dont 90 % proviennent de l'exportation.

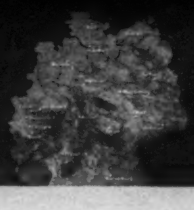
Les relations commerciales avec l'Allemagne ont débuté dans le cadre d'un projet « Starfighter », dans lequel l'entreprise CAE Electronics Inc., à Montréal, a été mandatée pour fournir des simulateurs de vol aux pays membres de l'OTAN. CAE Elektronik GmbH a été fondée pour en assurer le suivi de surveillance en Europe ainsi que pour faire la maintenance des simulateurs de vol. Peu après la création de CAE en Allemagne, l'entreprise a été de plus en plus sollicitée pour effectuer des modifications aux simulateurs F-104 (Starfighter). Mandatée par l'Office fédéral de la technique militaire et des approvisionnements, l'entreprise a continué d'agir à tire de fournisseur principal pour l'armée de l'air allemande. En plus de la surveillance, de la maintenance et de la réparation, CAE Elektroniks fournit des solutions intégrées de simulation de même que des simulateurs full-mission partout en Europe. CAE compte maintenant environ 550 employés sur 130 sites en Allemagne, qui sont embauchés avec l'aide des agences de recrutement où par des offres d'emploi.

CAE n'a pas reçu d'aide financière de la part des programmes d'incitatifs allemands pour son implantation en Allemagne.

2.3 Future Electronics

Future Electronics est un chef de fil mondial dans le domaine de la distribution et de la commercialisation de semi-conducteurs et de composants passifs, d'interconnexions et d'électromécaniques. Sur le marché depuis 40 ans, l'entreprise est présente dans 41 pays et emploie plus de 3 800 personnes dans 169 filiales aux Amériques, en Europe et en Asie.

Au début de la construction d'un nouveau centre de distribution à Leipzig, en Saxe, en 2008, Future Electronics a entretenu huit sites en Europe, dont le siège administratif était à Londres. Devant la nécessité de prendre de l'expansion, Future Electronics a décidé de fermer le centre en Angleterre, où l'expansion aurait occasionné des coûts énormes pour son déménagement à Leipzig, où il est quatre fois plus grand. La ville de Leipzig était le choix idéal pour Future Electronics, en raison de sa position centrale en Europe, des frais de personnel inférieurs et du taux de chômage assez élevé en Saxe, ce qui entraîne une grande disponibilité des employés. À ces raisons s'ajoute le fait que les employés en recherche d'emploi sont bien éduqués et que la présence de l'entreprise logistique DHL est un atout pour les activités de Future Electronics. L'appui du gouvernement municipal ainsi que de la banque locale a facilité l'investissement, qui représente un montant de 55 millions d'euros. Les incitatifs du Land, des gouvernements fédéral et européen pour les coûts liés au bâtiment et à l'automatisation, qui couvrent plus de deux tiers de l'investissement, ont été très intéressants.



Enfin, Future Electronics a fait appel à une agence de recrutement local pour l'embauche des employés, dont le nombre devrait atteindre 110. Entièrement opérationnel en 2010, Future Electronics approvisionne l'ensemble du marché européen à partir de ce nouvel entrepôt.

2.4 Groupe Lagassé

Groupe Lagassé, société holding regroupant des entreprises spécialisées dans la fabrication et l'intégration de systèmes de télécommunication sécurisée en Europe et au Canada, emploie plus de 1 650 personnes dans le monde et a réalisé, en 2008, un chiffre d'affaires de plus de 155 millions d'euros, dont 115 millions en Europe. Le début de Lagassé Communications & Industries (LC&I), filiale européenne implantée à Berlin, date de 2008, lorsque Lagassé a acquis l'usine EADS, une usine sœur que Lagassé a acquise un an et demi auparavant auprès de EADS France. L'acquisition a été une démarche logique résultant d'un échange étroit des produits et des technologies ainsi que d'une coopération comme sous-traitant respectifs entre les deux usines.

L'introduction de l'entreprise sur le marché allemand a été faite entièrement par EADS et son réseau de contacts existant. De plus, Lagassé a repris tout le personnel en place, mais elle a renégocié des accords avec les partenaires sociaux. Lagassé a également utilisé des consultants externes pour améliorer et donner la flexibilité aux contrats de travail.

Malgré les avantages qu'une acquisition peut présenter, notamment le réseau de contacts déjà établi et le personnel, LC&I a mis plus de deux ans avant de bien comprendre la façon de bien fonctionner en Allemagne. Les différences culturelles dans l'approche commerciale contribuent à ralentir l'apprivoisement. De bons conseillers qui connaissent bien et correctement l'environnement de l'Allemagne, tel que le mode de travail très structuré et organisé à l'avance, sont souvent indispensables.

2.5 Opal-RT

Fondée en 1997, l'entreprise Opal-RT offre des produits de tests spécialisés dans le domaine de l'électrotechnique et en énergie renouvelable. Comme l'Allemagne est un chef de file mondial dans ces domaines et qu'elle présente de bonnes occasions d'affaires, la présence en Europe d'Opal-RT, un marché qu'elle a peu desservi auparavant, est devenue nécessaire. L'expérience d'Opal-RT en Allemagne est encore très jeune avec ces premières démarches, en 2008, et se trouve donc encore dans la période de prospection.

L'introduction sur le marché allemand s'est faite au moyen d'un agent venant du Québec et qui a obtenu son visa comme travailleur autonome avec le soutien de la chambre de commerce et d'industrie locale ainsi que de l'office d'État pour les résidents et les affaires régulatrices (*Landesamtes für Bürger- und Ordnungsangelegenheiten*). Opal-RT considère la possibilité de s'enregistrer en tant que filiale dépendante (*Unselbständige Niederlassung*).

3. Annexes

Annexe 1 : Tableau comparatif des formes juridiques sous corporations/ sociétés de capitaux

Forme juridique	Corporations/sociétés de capitaux	
Caractéristiques	**GmbH**	**AG**
Cible	Moyennes et grandes entreprises	Grandes entreprises
Avantages	Responsabilité limitée de la société; Pas de responsabilité personnelle par rapport aux tiers; Création simple et peu coûteuse; Remplacement facile des dirigeants; Peu de dispositions juridiques impératives; Influence directe des associés dans la gestion.	Forte réputation sur le marché; Élargissement de capital par émission d'actions; Facilité de cession des actions; Négociation en bourse des actions; Droit d'information des associés limité à une information annuelle au cours de l'assemblée générale; Indépendance du directoire dans la gestion de l'AG par rapport aux actionnaires et au conseil de surveillance.
Nombre minimal d'associés	Un associé	Un actionnaire
Capital social	25 000 € (GmbH) et moins pour Mini-GmbH	50 000 €
Forme de l'acte de constitution	Acte notarié	Acte notarié
Enregistrement au RC	OUI	OUI, enregistrement certifié par un notaire
Organe de gestion	Gérant(s) – Gestion conjointe	Conseil d'administration (*Vorstand*) Gestion conjointe des administrateurs
Responsabilité des associés	Limitée à hauteur du capital	Patrimoine de une entreprise
Associés	Personnes physiques ou morales	Personnes physiques ou morales et associés
Coûts d'établissement	750-1000 € plus frais de notaire, tribunal et consultant externe	500 € (RC) et autres frais
Temps requis	De deux à trois semaines pour la procédure habituelle; Quelques jours avec l'aide d'un conseiller juridique	Variable
Site Internet	**www.gmbh-gesetz.de**	**www.aktiengesetz.de**

Source : Délégation générale du Québec à Munich.

Annexe 2 : Tableau comparatif des formes juridiques sous partenariats/ sociétés de personnes

Forme juridique	Partenariats/sociétés de personnes		
Caractéristiques	GbR	KG	PartG
Cible	Petites entreprises indépendantes	Moyennes et grandes entreprises	Associations d'indépendants
Avantages	Très simple, sans formalités	Limitation de responsabilité possible pour un associé isolé	Droit de l'entreprise adaptable et flexible, nom protégé
Nombre minimal d'associés	Deux associés	Deux associés	Deux partenaires
Capital social	Pas de minimum	Pas de minimum	Pas de minimum
Forme de l'acte de constitution	Aucune forme spéciale, mais conseillé	Contrat d'entreprise avec mention du dépôt afin que la responsabilité des commanditaires soit limitée	Contrat de partenariat
Enregistrement au RC	NON (avec une inscription au RC,une GbR passe sous statut oHG)	OUI	OUI (Partnerschaftsregister)
Organe de gestion	Associés – Gestion en commun	Exclusivement les commandités – gestion individuelle	Chaque partenaire exerce selonla législation en vigueur dans sa profession
Responsabilité des associés	Responsabilité solidaire	Responsabilité solidaire, illimitée etdirecte des commandités – à hauteur de leurs apports	Responsabilité intégrale despartenaires, mais pas en casde fautes d'autres partenaires
Associés	Personnes physiques ou morales	Personnes physiques ou morales ainsique sociétés de personnes	Uniquement personnes physiques de profession libérale
Coûts d'établissement	400 € (oHG)	400 €	
Temps requis	Variable	Variable	Variable

Source : Délégation générale du Québec à Munich.

Annexe 3 : Tableau récapitulatif des taxes payées par l'entreprise

Type de contribution	Körperschaftsteuer (impôt sur les bénéfices)	Gewerbesteuer taxe professionnelle)
Entreprises concernées	Sociétés de capitaux (AG, GmbH et les sociétés étrangères considérées comme correspondant aux différentes formes de sociétés allemandes, et qui sont fiscalement transparentes dans le pays étranger dans lequel elles se trouvent)	Toute personne physique ou morale établie fiscalement en Allemagne et exerçant une activité commerciale ou industrielle
Taux	Taux unique de 15 % + surtaxe de « solidarité » de 5,5 %, ce qui fait 16,375 % au total	Taux dépendant de la localité allant de 7 % (= 3,5 % x 200 %) à 17,15 % (= 3,5 % x 490 %)
Assujettissement	Société constituée en Allemagne ou constituée à l'étranger, mais dont le siège ou un établissement stable se trouve en Allemagne Les personnes physiques et morales sont imposées sur leur bénéfice mondial, sous réserve des conventions fiscales internationales	Uniquement les exploitations allemandes ou étrangères pour la fraction du revenu généré par une structure fixe établie en Allemagne (principe de territorialité)
Assiette de l'impôt	Détermination du bénéfice imposable selon les règles de la comptabilité commerciale (actif net année n - actif net année n - 1 + prélèvements sur capital - apports) et après application des correctifs fiscaux	Calculée sur la même base que l'impôt sur les sociétés + quelques correctifs supplémentaires propres à la taxe professionnelle
Déclaration	Au plus tard cinq mois après la fin de l'année civile en question Toutefois, le délai peut être prolongé jusqu'au 31 décembre de l'année suivante en cas de demande déposée par un conseiller fiscal (exceptionnellement jusqu'au 28 février de l'année n + 2) Documents requis : comptes annuels, rapport du commissaire aux comptes, bilan fiscal, copie de la résolution approuvant les comptes Retard sanctionné de 10 % (plafonné à 25 000 euros par impôt et par année)	Au plus tard cinq mois après la fin de l'année civile en question Toutefois, le délai peut être prolongé jusqu'au 31 décembre de l'année suivante en cas de demande déposée par un conseiller fiscal (exceptionnellement jusqu'au 28 février de l'année n + 2) Documents requis : comptes annuels, rapport du commissaire aux comptes, bilan fiscal, copie de la résolution approuvant les comptes Retard sanctionné de 10 % (plafonné à 25 000 euros par impôt et par année)
Paiement	Quatre acomptes sont à verser respectivement le 10 mars, le 10 juin, le 10 septembre et le 10 décembre Le montant de chaque acompte correspond en principe à 25 % de la charge d'impôt de l'exercice précédent Toutefois, si un écart important du résultat imposable de l'exercice en cours est prévisible par rapport à l'exercice précédent, les acomptes peuvent être modifiés en conséquence En cas de retard de paiement, un intérêt de 1 % par mois de retard est dû	Quatre acomptes sont à verser respectivement au 15 février, au 15 mai, au 15 août et au 15 novembre Le montant de chaque acompte correspond en principe à 25 % de la charge d'impôt de l'exercice précédent Toutefois, si un écart important du résultat imposable de l'exercice en cours est prévisible par rapport à l'exercice précédent, les acomptes peuvent être modifiés en conséquence En cas de retard de paiement, un intérêt de 1 % par mois de retard est dû
Charges non déductibles	Taxe professionnelle, biens de faible valeur, loyers, frais salariaux, frais de déplacement, frais de repas, intérêts d'emprunt, cadeaux = 35 euros	Distribution de dividendes provenant des participations égales ou supérieures à 15 % ou tous les dividendes provenant de participations non détenues au moins depuis toute la durée de l'exercice social

Source : Guide UBIFRANCE, « S'implanter en Allemagne », édition 2010-2011.

Développement économique, Innovation et Exportation

Québec

2010-05